	ALCALDÍA DE MANIZALES SERVICIOS JURÍDICOS ACTA DE PAGO PARCIAL PARA CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS, COMPRAVENTA Y/O CONVENIOS	PSI-SJM-FR-13 Estado Vigente Versión 4
---	--	---

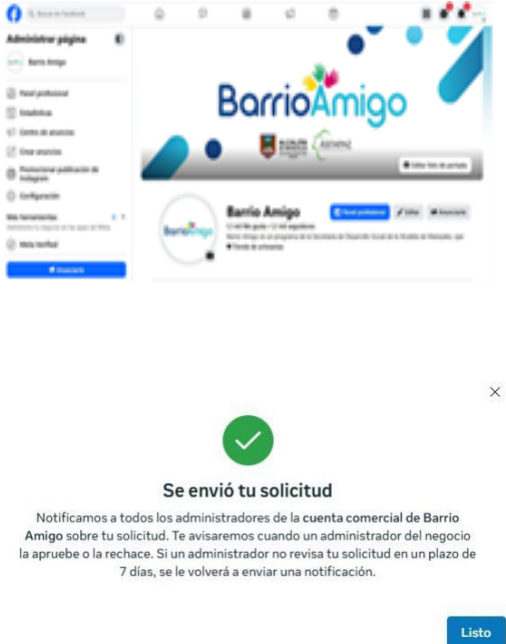
CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	CONTRATO DE SUMINISTROS	CONVENIO	X
-------------------------------------	-------------------------	----------	---

ACTA Nº	1
FECHA	Abril 8 de 2026
SECRETARÍA	DESARROLLO SOCIAL
PERIODO EVALUADO	2 DE MARZO AL 1 DE ABRIL DE 2026
CONTRATO O CONVENIO Nº	2602270755
OBJETO	“AUNAR ESFUERZOS PARA EL APOYO DE UNIDADES EMPRESARIALES DE BASE COMUNITARIA DIRIGIDO A LA POBLACION DE POBREZA EXTREMA, CON EL FIN DE FOMENTAR LA GENERACION DE INGRESOS DE LA POBLACION”.
CONTRATISTA	ASOCIACIÓN DE FAMILIAS LA PAZ- ASFAPAZ
SUPERVISOR(ES)	PROFESIONAL UNIVERSITARIO, SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL
PLAZO DE EJECUCIÓN	HASTA EL 15 DE DICIEMBRE DE 2026
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	\$428.472.500, de los cuales \$299.928.500 corresponden a los aportes del MUNICIPIO DE MANIZALES y \$128.544.000 en dinero que corresponden al 30% del valor del convenio como aportes del conviniante
PRÓRROGAS	NA
SUSPENSIONES	NA
ADICIONES	NA

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	PAGOS	SALDO
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO		\$299.928.500
ADICIONES		
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	0	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	\$ 20.574.900	
SALDO	\$279.353.600	
TOTAL	\$299.928.500	\$299.928.500

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
Nº	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	ACTIVIDADES REALIZADAS		DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO
		CANTIDAD	PORCENTAJE	
1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	49	19,6%	<p>Se presenta el primer informe que da cuenta de la etapa de alistamiento que contempla la convocatoria, inscripción, registro, comunicación, caracterización, diagnóstico inicial y aplicación de la batería de indicadores.</p> <p>Convocatoria: Se desarrolló a través de diferentes canales, incluyendo el punto de venta, contacto vía WhatsApp y llamadas telefónicas uno a uno, tomando como referente la base de datos de la vigencia 2025. Adicionalmente, se utilizaron redes sociales como Instagram y Facebook, así como la estrategia de voz a voz con los emprendedores.</p> <p>Se estableció una sinergia del ecosistema digital, automatizando la atención del usuario a través del Instagram y Facebook las cuales constan de un mensaje de bienvenida a nuevos seguidores, respuestas segmentadas para emprendedores interesados en el programa y automatización orientada a mejorar la atención y resolución de dudas de manera ágil</p>

1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	49	19,6%	<p>La Inscripción de emprendedores se ha venido realizando mediante la aplicación de la ficha de inscripción, verificando el cumplimiento de requisitos específicos según el tipo de emprendimiento, especialmente en los sectores de alimentos y actividades como bisutería, artesanías, tejeduría.</p> <p>El proceso de inscripción se gestionó de forma ordenada a través de la aplicación práctica de la ficha de inscripción oficial, lo que permitió recopilar datos precisos y esenciales de cada participante. Durante esta etapa, se verificó minuciosamente el cumplimiento de requisitos específicos adaptados al tipo de emprendimiento,</p> <p>Actualización, depuración y registro de la información de los emprendedores en la base de datos, proceso que incluye incluyendo el diligenciamiento de fichas de inscripción y la posterior aplicación de los instrumentos de caracterización. La actualización del registro se ejecutó con un enfoque sistemático, comenzando por la depuración de datos antiguos para eliminar duplicados e información que no correspondiera, optimizando así la calidad y el manejo de la información.</p> <p>Posteriormente, se incorporó y/o actualizó la información de los emprendedores mediante el diligenciamiento detallado de las fichas de inscripción, capturando aspectos relevantes como datos de contacto, descripciones de los negocios y verificación de requisitos.</p> <p>En el componente de comunicación Se diseñó e implementó una metodología de trabajo orientada a organizar la producción y publicación de contenidos digitales, con el fin de mantener una sinergia en el ecosistema digital y asegurar la visibilidad constante del programa ante el público, se estableció la elaboración de una parrilla de contenidos con periodicidad semanal o quincenal, la cual se comparte a través del correo institucional, este mecanismo facilita la revisión, el seguimiento y la trazabilidad por parte del equipo de trabajo</p> <p>Se implementó una estrategia de producción audiovisual permanente durante todo el año, enfocada en la creación de contenidos tipo reels</p> <p>Estos contenidos están orientados a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Visibilizar las historias de los emprendedores. ● Narrar sus procesos de idea y creación. ● Fortalecer la conexión emocional con la audiencia. <p>Estrategia de acompañamiento a emprendedores</p> <p>A partir de la información recolectada en los formularios de inscripción, se realizó una caracterización de los emprendedores con el objetivo de identificar necesidades en comunicación digital.</p> <p>Con base en esto, se definieron acciones como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Asesorías grupales segmentadas según nivel de conocimiento. ● Creación de contenido educativo formato reels (tutoriales). ● Formación en herramientas digitales e inteligencia artificial aplicadas al fortalecimiento de sus marcas
---	---	----	-------	---

1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	49	19,6%	<p>Estas acciones permiten brindar herramientas prácticas y accesibles para el fortalecimiento de los emprendimientos.</p> <p>Desarrollo de piezas institucionales, se diseñaron plantillas institucionales con el fin de mejorar la comunicación interna y la presentación del programa, incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formatos para actas de reunión. • Plantillas de diapositivas para capacitaciones. • Piezas para anuncios de descuentos. • Portadas para carpetas de información. • Tarjeta de bienvenida para emprendedores. <p>Se realizó depuración de cuentas seguidas en Instagram, con el propósito de optimizar la gestión del perfil, mejorar la imagen institucional e incrementar la profesionalización de la cuenta</p> <p>De manera complementaria, el análisis de métricas correspondiente al mes de marzo evidenció un crecimiento significativo en la comunidad digital. Se registró un incremento del 80% en términos de impacto visual y alcance, logrando impactar a 875 cuentas y acumulando un total de 4.980 visualizaciones durante el periodo analizado.</p> <p>Asimismo, se observó un aumento del 22.7% en la actividad del perfil y un incremento del 100% en los clics de enlace externo, lo que refleja una mayor intención de interacción por parte de los usuarios.</p> <p>Estos resultados demuestran la efectividad en la distribución del contenido, logrando que el 86.5% de los seguidores actuales (2.222) consuman activamente la información y generen interacciones valiosas con el perfil del programa.</p>  <p>The image shows a screenshot of the Barrio Amigo Instagram profile. The profile name is 'Barrio Amigo' and it has 2,222 followers. Below the profile picture, there is a confirmation message: 'Se envió tu solicitud' (Your request was sent). The message states: 'Notificamos a todos los administradores de la cuenta comercial de Barrio Amigo sobre tu solicitud. Te avisaremos cuando un administrador del negocio la apruebe o la rechace. Si un administrador no revisa tu solicitud en un plazo de 7 días, se le volverá a enviar una notificación.' There is a blue button labeled 'Listo' (Done) at the bottom right of the message.</p>
---	---	----	-------	--

1

Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.

49

19,6%

Automatizacion de mensajes



Plantillas



Reglamento interno: Como parte del proceso del programa Barrio Amigo y con el fin de fortalecer el orden, la convivencia y la adecuada participación de los emprendedores, se realizó la actualización del reglamento interno, el cual establece de manera clara los deberes, derechos, conductos regulares y normas de comportamiento dentro del programa, dicho reglamento fue aprobado y actualizado por la Secretaría de Desarrollo Social garantizando su alineación con los lineamientos institucionales y los objetivos del programa

1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	49	19,6%	<p>Como resultado Se identifican 8 emprendedores nuevos y 41 antiguos. Desde la apertura del programa <i>Barrio Amigo</i>, se observa un grupo considerable de participantes realizando su proceso de inscripción y/o actualización, lo que indica que la estrategia de difusión está teniendo un impacto positivo. En particular, la publicidad en redes sociales, junto con la promoción a través de la voz a voz y la convocatoria directa, está logrando atraer a nuevos emprendedores y fortalecer la participación en el programa</p> <table border="1" data-bbox="847 457 1466 548"> <thead> <tr> <th colspan="4">TOTAL INSCRITOS</th> </tr> <tr> <th>MES</th> <th>NUEVOS</th> <th>ANTIGUOS</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MARZO</td> <td>8</td> <td>41</td> <td>49</td> </tr> </tbody> </table> <p>CARACTERIZACIÓN DE USUARIOS: Se logró consolidar una base de emprendedores con información diagnóstica que permite establecer una línea base para su acompañamiento, para lo cual se desarrolló un formulario de caracterización en Google forms, con un total de 57 preguntas numeradas y seccionadas en cuatro bloques</p> <p>Como complemento estratégico, y en atención a la solicitud de la supervisora del convenio, se incorpora la herramienta de caracterización de la Secretaría TIC, la cual fortalece y amplía el alcance del diagnóstico realizado por el equipo. Esta articulación permite consolidar la información en un sistema unificado, facilitar su actualización permanente y garantizar su disponibilidad para las demás secretarías.</p> <p>El presente diagnóstico se construye principalmente a partir del proceso de caracterización en curso, el cual se constituye como la principal fuente de información para comprender el estado actual de los emprendimientos. A través de este proceso se han identificado aspectos clave relacionados con las condiciones productivas, administrativas, comerciales y financieras de las unidades productivas</p> <p>Ubicación geográfica y distribución territorial, Los emprendedores vinculados al programa presentan una amplia distribución en el territorio, con presencia en diferentes barrios, comunas y corregimientos lo que evidencia el alcance del programa como una estrategia descentralizada</p> <p>Se identifica una mayor presencia de emprendedores en las comunas Atardeceres en los barrios (Chipre, la Francia, villa pilar) ciudadela norte en los barrios (bosques del norte, puertas del sol), universitaria en los barrios (Fátima, malabar), la estación en los barrios (san Jorge) comuna 12 en el barrio (la Carola), la macarena en el barrio (centenario). Estas zonas se caracterizan por facilitar el desarrollo de actividades productivas desde el hogar y el acceso a mercados locales, lo que favorece la circulación de productos y la cercanía con los clientes, En la zona rural se cuenta con participación de emprendedores del Corregimiento el Remanso y Agroturístico el tablazo</p>	TOTAL INSCRITOS				MES	NUEVOS	ANTIGUOS	TOTAL	MARZO	8	41	49
TOTAL INSCRITOS																
MES	NUEVOS	ANTIGUOS	TOTAL													
MARZO	8	41	49													

Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.

1

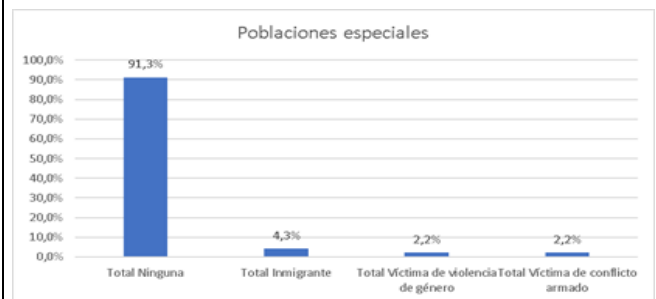
49

19,6%

Comuna/corregimiento	Nro. Emprendedores	Porcentaje
Atardeceres	9	17%
Cumanday	3	4,30%
Estación	7	10,60%
Bosques del Norte	7	12,80%
Nuevo Horizonte	3	8,50%
Ecoturístico Cerro de Oro	2	4,30%
Tesorito	2	4,30%
Palo grande	3	6,40%
Universitaria	4	10,60%
La Fuente	2	6,40%
Macarena	4	8,50%
Rural	3	6,40%
Total	49	100%

Tipo de población y condiciones sociales: La población atendida es diversa e incluye:

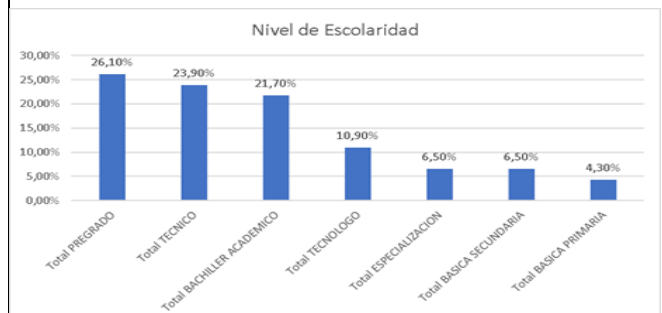
- Emprendedores independientes
- Unidades productivas familiares
- Mujeres cabeza de hogar
- Población con responsabilidades de cuidado
- Personas en condiciones de vulnerabilidad socioeconómica
- Afrodescendiente
- Víctima del conflicto armado
- Inmigrantes



Nivel socioeconómico y socioeducativo

Se identifica una población ubicada principalmente en estratos medios y medios-bajos (2 y 3), con niveles educativos heterogéneos, predominando la formación básica y media. Esta condición incide directamente en:

- La gestión administrativa de los negocios
- La apropiación de herramientas técnicas
- La toma de decisiones empresariales



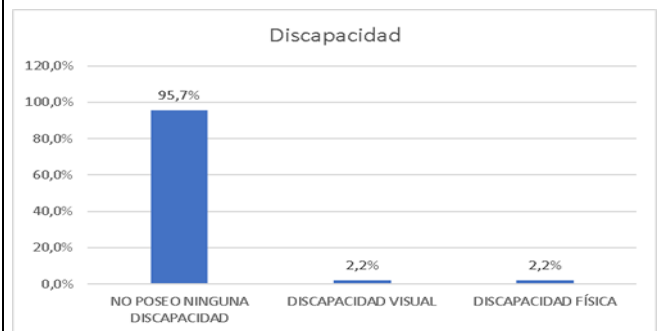
Aportes al sistema de salud

En relación con los aportes al sistema de seguridad social, se identifica que una parte importante de los emprendedores no realiza cotizaciones de manera regular como trabajadores independientes. Esta situación está asociada a factores como la informalidad de las unidades productivas, ingresos variables y limitaciones en el conocimiento de los procesos de afiliación y aportes.

Asimismo, se evidencian casos en los que los emprendedores se encuentran afiliados al sistema de salud, pero sin realizar aportes a pensión y riesgos laborales, lo que refleja condiciones de vulnerabilidad en términos de protección social

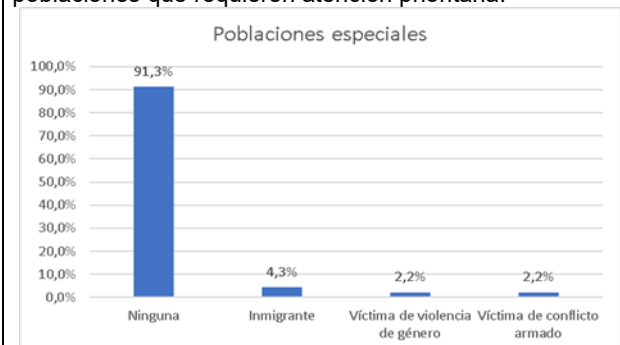
Condición de discapacidad

En el proceso de caracterización se identifica la presencia de algunos emprendedores con condiciones de discapacidad, lo que evidencia la importancia del programa como una estrategia de inclusión social y productiva, Asimismo, se reconoce que, en algunos casos, la discapacidad se cruza con otras condiciones de vulnerabilidad, como barreras económicas, educativas o de acceso a servicios, lo que requiere un enfoque diferencial en los procesos de acompañamiento



Poblaciones especiales

En el proceso de caracterización se identifica la participación de emprendedores pertenecientes a poblaciones con condiciones especiales, esto resalta la importancia del programa como una estrategia de inclusión social y productiva, que contribuye al fortalecimiento de capacidades y a la generación de ingresos en poblaciones que requieren atención prioritaria.



1 Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.

49

19,6%

DATOS DEL EMPRENDIMIENTO

Titularidad o Género de la empresa

En el proceso de caracterización se identifica que el 87% de las unidades **productivas son femeninas con 42 mujeres**. Donde el emprendedor es el principal responsable de la gestión, toma de decisiones y operación del negocio. En algunos casos, estas iniciativas cuentan con apoyo familiar, configurándose como unidades productivas de carácter familiar.

Esta estructura evidencia modelos de negocio con baja formalización organizativa, donde no se cuenta con una división clara de roles o estructura empresarial definida. No obstante, también refleja un alto nivel de autonomía y apropiación por parte del emprendedor, lo que representa una oportunidad para fortalecer procesos de organización, delegación y crecimiento empresarial.



Ubicación del emprendimiento

Se evidencia que el 87% de los emprendimientos desarrollan sus actividades en espacios ubicados en zona urbana principalmente desde el hogar, lo que responde a dinámicas de autoempleo y aprovechamiento de recursos disponibles. Esta condición permite reducir costos operativos, pero a su vez limita la visibilidad y el acceso a mercados más amplios. Sólo el 12% son de zona rural. En menor proporción, se identifican emprendimientos con presencia en puntos de venta o espacios comerciales, así como algunos ubicados en zonas rurales, lo que implica condiciones diferenciadas en términos de acceso, conectividad y oportunidades de comercialización. Esta diversidad en la ubicación plantea la necesidad de implementar estrategias flexibles que fortalezcan la circulación de los productos y amplíen los canales de venta

Categorización del emprendimiento

Los emprendedores clasificaron sus unidades productivas principalmente en categorías como alimentos, confección, artesanías, manualidades, accesorios y comercio. Estas respuestas evidencian una alta concentración en actividades productivas de tipo artesanal, transformativo y de comercialización a pequeña escala.

Se observa que la mayoría de los emprendedores se identifican con categorías relacionadas con la elaboración de productos propios (artesanías, manualidades, confección y alimentos), mientras que un menor grupo se ubica en actividades netamente comerciales. Esto permite concluir que el programa cuenta con una base importante de emprendimientos con potencial de valor agregado

1 Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.

49

19,6%

<p>1</p>	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	<p>49</p>	<p>19,6%</p>	<p>Caracterización empresarial</p> <p>De acuerdo con la clasificación evidenciada, los emprendimientos del programa Barrio Amigo se concentran en sectores específicos como alimentos y bebidas (empacados, panadería, repostería, café), moda (ropa, calzado y accesorios), artesanías y manualidades, así como artículos religiosos y productos frescos.</p> <p>Esta distribución permite identificar una fuerte presencia en el sector de alimentos, especialmente en productos transformados como panadería, repostería y café, lo que evidencia oportunidades importantes en temas de manipulación, conservación, empaque y normatividad sanitaria. Asimismo, el sector de moda y accesorios refleja un enfoque creativo con potencial de diferenciación, mientras que las artesanías y manualidades destacan por su valor agregado y carácter cultural.</p> <p>Los emprendimientos pertenecen principalmente a sectores como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Alimentos ● Confección ● Artesanías y manualidades ● Accesorios <p>Uso de redes sociales</p> <p>A partir de la caracterización, se evidencia que el uso de redes sociales por parte de los emprendedores es aún incipiente y poco estratégico. Aunque algunos cuentan con perfiles activos, estos no se utilizan de manera efectiva para la comercialización, debido a debilidades en la creación de contenido, que suele ser poco planificado, con baja calidad visual y sin un enfoque claro hacia la promoción o venta.</p> <p>Asimismo, se identifican limitaciones en la implementación de estrategias digitales y en el posicionamiento de marca, reflejadas en la ausencia de identidad visual y de planificación en las publicaciones. Sumado a esto, existe un bajo aprovechamiento de las herramientas comerciales que ofrecen las plataformas, lo que restringe el alcance y las oportunidades de crecimiento de los emprendimientos en entornos digitales.</p> <div data-bbox="846 1398 1471 1717"> <p style="text-align: center;">Cuenta con Redes sociales</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Categoría</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Si</td> <td>77,6%</td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>22,4%</td> </tr> </tbody> </table> </div> <p>Adicional a la información registrada, la cual es solo una parte de la caracterización que reposa en el informe, se muestra también las necesidades de capacitación identificando las temáticas requeridas y las que constituyen las nuevas realizaciones del programa</p>	Categoría	Porcentaje	Si	77,6%	No	22,4%
Categoría	Porcentaje									
Si	77,6%									
No	22,4%									

DIAGNOSTICO INICIAL

Se llevó a cabo la caracterización de las unidades productivas en el marco del programa Barrio Amigo, el equipo técnico adelantó la construcción y aplicación de una herramienta de caracterización propia, diseñada para recoger información detallada de los emprendedores y sus unidades productivas

Los resultados previos de esta caracterización nos permiten por ejemplo tener un diagnóstico inicial así

Categorización de su emprendimiento	Porcentaje de Emprendimientos
Alimentos	24,5%
Manualidades	20,4%
Accesorios	20,4%
Tejeduría	12,2%
Artesanías	10,2%
Cuidado personal	6,1%
Confección	6,1%
Suma total	100,0%

Se brindó asesoría integral a los 49 emprendedores vinculados al programa, mediante espacios personalizados de acompañamiento orientados a comprender de manera profunda la realidad de cada unidad productiva. Este proceso permitió fortalecer el diagnóstico inicial, a partir del análisis de aspectos clave como la operación del negocio, manejo administrativo, estructura de costos, comercialización y capacidades del emprendedor

Así mismo se aplicó una ficha de cualificación que nos muestra una semaforización Arrojando porcentualmente los resultados de evaluación de entre 0% y 20% **Por Mejorar**, de 40% y 60% **Bueno**, de 80% y 100% **Muy bueno** de tal manera que evalúa los criterios en 4 categorías como Innovación, Producto, Identidad de marca, Estrategia de venta. A partir de estos resultados iniciamos procesos de seguimiento con los cuales a su vez se dejaron tareas y observaciones en cada emprendedor para medir su evolución. De tal manera que nos evidencian y alimentan la batería de indicadores

La batería de indicadores con el propósito de realizar una caracterización integral de las unidades productivas vinculadas, permitiendo medir variables claves relacionadas con su nivel de desarrollo, capacidades productivas y comerciales, así como su avance en procesos de formalización y cualificación.

Esta batería contempla aspectos como: nivel de conocimiento del negocio (antes y después de la intervención), capacidad de producción, características del producto y su empaque, habilidades en marketing, y cumplimiento de objetivos asociados al fortalecimiento empresarial. Su aplicación permite generar un análisis de la información, facilitando la toma de decisiones y la adaptación del plan de intervención según las necesidades identificadas.

Las categorías definidas para la calificación total del negocio son cuatro:

1. Avance Innovación: Nivel de desarrollo de ideas nuevas o mejoras diferenciadoras que aportan valor al emprendimiento.

2

Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada

49

19,6%

2. Avance de Producto: Grado de evolución del producto costos de producción, desde su diseño hasta su validación en el mercado.

3. Avance Identidad de marca: Desarrollo de elementos que definen la imagen y personalidad del negocio (nombre, logo, mensaje y posicionamiento).

4. Avance estrategia de venta: Progreso en la definición y aplicación de canales, técnicas y acciones para comercializar el producto o servicio.

Estos criterios cuentan con un ponderado individual del 15%, 25%, 30% y 30% respectivamente, estos criterios están compuestos por diferentes aspectos calificables que en detalle describen en forma de lista de chequeo lo que debe cumplir un emprendimiento para su crecimiento y desarrollo. En su conjunto los cuatro criterios aportan una calificación general del emprendimiento (*ver Categorías y criterios de calificación para la batería de indicadores*)

Innovación	AVANCE INNOVACION: 15%
Material	
Tiempo de elaboración	AVANCE PRODUCTO: 25%
Capacidad de producción	
Costo del producto	
Contabilidad	
Acabados	
Identidad de marca	AVANCE IDENTIDAD DE MARCA: 30%
Etiqueta	
Tarjeta de presentación	
Empaque	
Portfolio brochure	
Objetivos y estrategias de mercado	AVANCE ESTRATEGIA DE VENTA 30%
Canales de venta	
Incremento de ventas	
Modelo de negocio	
Redes sociales	

2

Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada

49













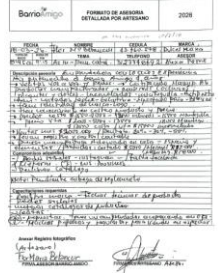
19,6%




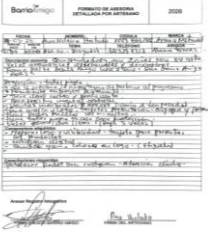








Para unificar criterios con otros asesores se define una calificación que describe el avance o nivel de madurez del emprendimiento, lo cual se realiza de manera porcentual en una escala de 0% a 100% que se plasma en un tipo de semaforización cualitativa que define visualmente un negocio.


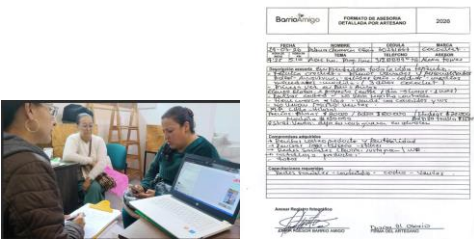


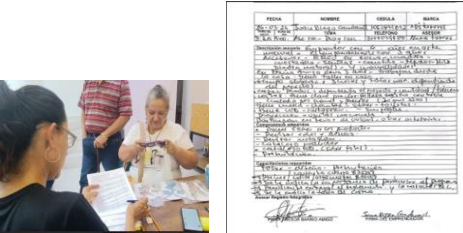
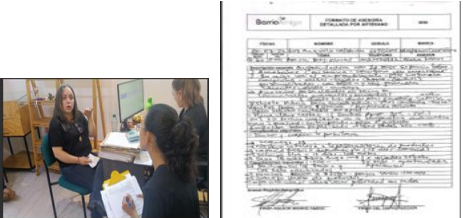

Así, corresponde a la calificación “Por Mejorar” la valoración del 0% a 33%, asignando un color rojo. Luego, para la calificación “Bueno” corresponde la valoración 33% a 66% en color amarillo, y finalmente, para la calificación “Muy Bueno” se tiene una valoración 66% a 100% y color verde (ver tabla: criterios de calificación de la batería de indicadores de los emprendimientos). La semaforización señalada, permite identificar fácilmente los puntos débiles que deben trabajar más en su negocio y aquellos emprendimientos que pueden aspirar a un escalonamiento.






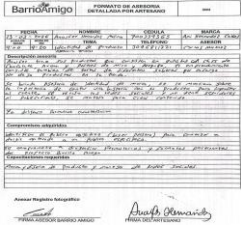

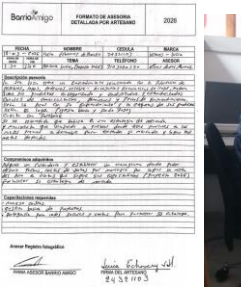

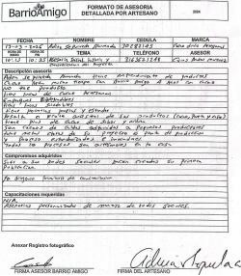


Porcentaje de calificación del criterio	Valoración del Criterio
0%	No evidencia desarrollo ni acciones relacionadas con el criterio.
20%	Cuenta con una idea inicial para abordar el criterio, pero aún no ha iniciado su implementación.
40%	Ha iniciado la gestión del criterio (definición de costos, indicadores, proveedores, diseños u otros elementos básicos).
60%	El criterio se encuentra en desarrollo activo, con avances concretos y primeros resultados (indicadores, diseños u otros elementos ya definidos).
80%	El criterio está consolidado: se gestiona de manera sistemática y forma parte del funcionamiento del negocio (trayectoria 3 a 5 años).
100%	El criterio está en fase de expansión: se implementan estrategias para escalarlo, innovarlo o fortalecer su impacto (trayectoria superior a 5 años).


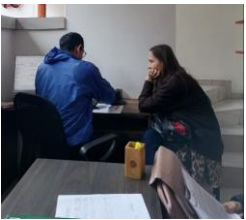
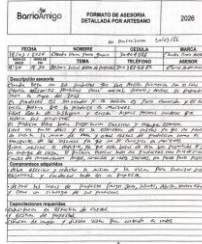

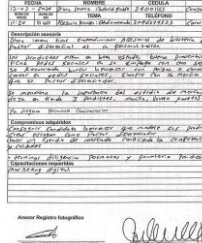
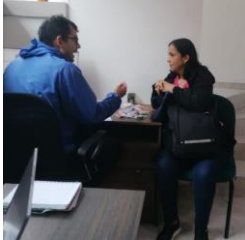
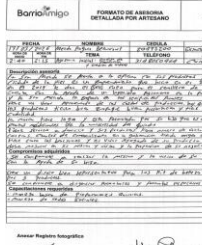

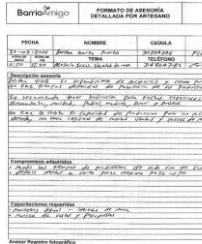



Asesorías del periodo

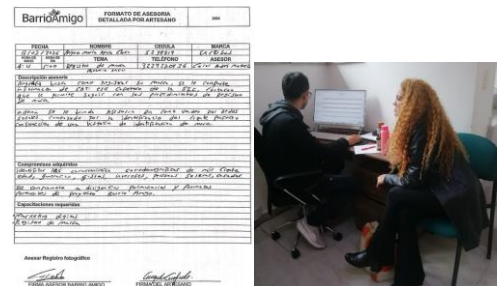
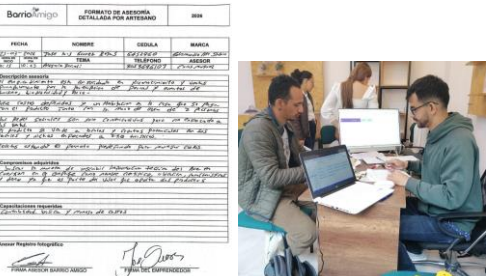

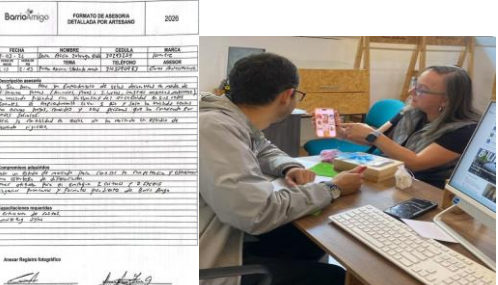


Nro	FECHA	NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	LINK DRIVE	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
1	16/03/2026	ARTE Y FE	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S/adMU6H7fHje7	 
2	16/03/2026	EMPODERARTE	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S/adMU6H7fHje7	 
3	17/03/2026	MALÙ CROCHET	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S/adMU6H7fHje7	 
4	17/03/2026	MI DONITA & MAS	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S/adMU6H7fHje7	 
5	17/03/2026	RELIFE	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S/adMU6H7fHje7	  
6	18/03/2026	DULCES MARIA	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S/adMU6H7fHje7	 





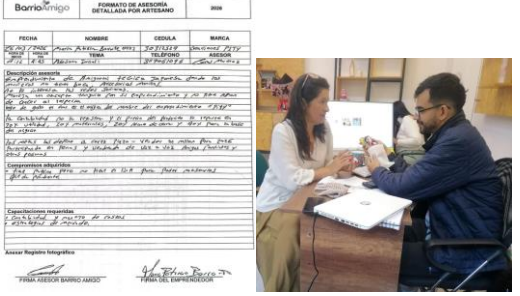

7	19/03/2026	ARTE HUICHOL	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S adMU6H7fHje7	 
8	19/03/2026	AROMA NATURAL	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S adMU6H7fHje7	 
9	19/03/2026	LUZA ACCESORIOS	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S adMU6H7fHje7	 
10	20/03/2026	ENTRELAZADOS	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S adMU6H7fHje7	 
11	20/03/2026	LUAR	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S adMU6H7fHje7	 
12	20/03/2026	JABUE	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S adMU6H7fHje7	 

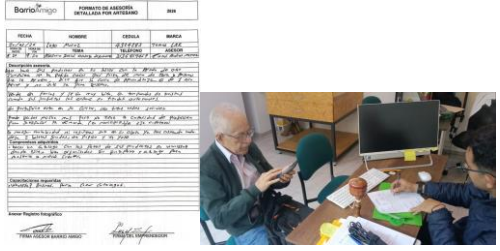
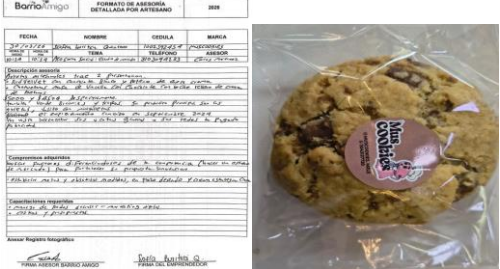
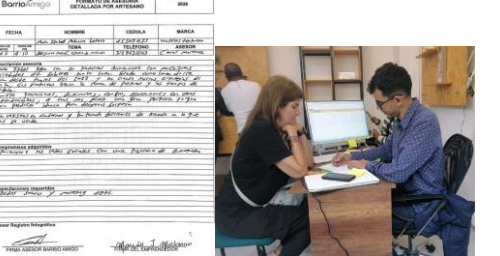

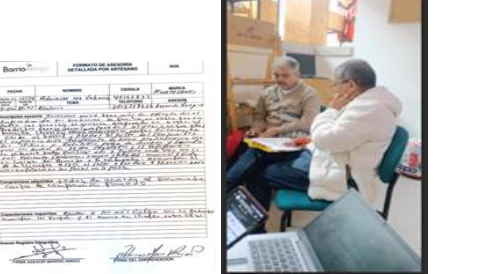

13	24/03/2026	VELAS JANNETTE	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S-adMU6H7fHje7	
14	24/03/2026	COCOCHET	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S-adMU6H7fHje7	
15	25/06/2026	ÀGAPE AMOR DIVINO	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S-adMU6H7fHje7	
16	25/06/2026	DESTELLART	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0S-adMU6H7fHje7	
17	25/06/2026	MIS TESOROS	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1aHHpTIuvl_zof1y-mjQAbwxj41ki2tZP	
18	26/03/2026	MAJAMA CREACIONES	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1M4WEe7VYBWTWJ1uld-u48B7flrx4wAz	
19	27/03/2026	DISEÑOS TIZ	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1lxYnW61juxtqZe_ivGexBRrq0T0m4K2C	

20	27/03/2026	VELAS MALEY	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1Bap1ptvj1Y9NThb1qzBTHfgocixSvyye		
21	30/06/2026	CHORILILI	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1e6Lifx7Df-suTZciC6nOvLPHoy3CEygp		
22	13/03/2026	ANI HERNANDEZ CAKES	https://drive.google.com/drive/folders/1UsVMipa7iU6nr8DKB91LL2Ke6Cff6TO8		
23	18/03/2026	BELENES – LUCIA	https://drive.google.com/drive/folders/1sdln8ou1Q82f1kbcVCUFkZpixlq1jLb		
24	13/03/2026	CACAO DULCE ARTESANAL	https://drive.google.com/drive/folders/1FDFCxojaEnPyzkAHhCG6bGV6pfumD		
25	21/03/2026	CAFE TIERRAVIDA	https://drive.google.com/drive/folders/13aBFT5S0JLcDo5YwZSFbLuIE4-5u7RV7		

26	13/03/2026	CIELO NOCTURNO BISUTERÍA	https://drive.google.com/drive/folders/1q9vxin1luAq0CxtszJC0iqUETripSdvS	 
27	18/03/2026	CLAUDIA FRANCO ACCESORIOS	https://drive.google.com/drive/folders/1CoA5CP5sO6NusxnOxlxDiSicc4tNc2	 
28	13/03/2026	CUARZO ACCESORIOS	https://drive.google.com/drive/folders/1hi6uCpgle0CLPj9mfvR0Aii4fKHGnRPU	 
29	17/03/2026	EXTRACTOS NATURALES SB	https://drive.google.com/drive/folders/1Ap5Fe6gxR1_ooiE4JxdCHORUaG6elHx	 
30	25/03/2026	FLORELIZ	https://drive.google.com/drive/folders/1ROaMrV9me1AJygzkSbjKaCam9H8yu6WN	 
31	25/03/2026	DELICIAS MYRLUZ	https://drive.google.com/drive/folders/1qTQgUI5WLLFinVeK-KtZLabMyh9AL6S-	 

32	12/03/2026	EXCELSUS	https://drive.google.com/drive/folders/1Gprry60XKEMH-DawaBZvmJK42iJpJeZyG	
33	25/03/2026	SALAMADRA ART STUDIO	https://drive.google.com/drive/folders/1nuf09wyYRotE b-YS6ytnH2rOuYyT4W	
34	17/03/2026	M-ILU	https://drive.google.com/drive/folders/1vsRusbRW Tey HEWArB6FwFE3A0dDY4QD	
35	19/03/2026	LUMIERE	https://drive.google.com/drive/folders/1J0whB6s90bi8ru36sNp7-5W4WWHS2JKY	
36	25/03/2026	TAJADITOS	https://drive.google.com/drive/folders/19vcj20FCkAtmtZMUIDQa-sX8Zn2ipzQ	
37	24/03/2026	SALOME CREACIONES	https://drive.google.com/drive/folders/1kQMUI9NNTKWfBLR70YQoq6xOlssAxDJ	

38	13/03/2026	LENCERIA MAGIC	https://drive.google.com/drive/folders/1PO3fxj_3gyu3vgZHDnxVAXwJEmFrysRD	
39	24/03/2026	MIS CABAÑITAS	https://drive.google.com/drive/folders/1UTXbMCCjYKUW40D0IxeLc3M28byOp2Ix	
40	13/03/2026	HZ MANILLAS Y MAS	https://drive.google.com/drive/folders/10ujFsMNVdnAirDW_M3wCu_b1YUySWXss	
41	16/03/2026	JA CREACIONES	https://drive.google.com/drive/folders/1OH7s_wkXZbqO57mAIYjp1Xxq0EyrkUqn	
42	26/03/2026	CREACIONES PITY	https://drive.google.com/drive/folders/1j93ZqOExsMlgpb3ffEpRM2kEAs38Ac6N	
43	27/03/26	JIREH PROVISION DE DIOS	https://drive.google.com/drive/folders/19DKr3bMVqC58G2iu3bnDfqGWmj6Kr6RI	

44	30/03/2026	TORNOS L.A.R.	https://drive.google.com/drive/folders/1zi99h193UrRrpRNsQPgsBS2pQZMHs4qF	
45	30/03/2026	MUS COKIES	https://drive.google.com/drive/folders/1R-OJpVgMh61eBZC36YJz55qyPsBDnaWX	
46	30/03/2026	WAFFLES TENTACION	https://drive.google.com/drive/folders/1fbF6BW8i2i6XVc4QMDbVNJ4fwZ17mDVz	
47	30/03/2026	MARLENY TEJIDOS	https://drive.google.com/drive/folders/1BfPeuJ7k--Nw1OBecYP5PhrZRq8fOKlz	
48	27/03/2026	KORTESANO	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1BMWT7p4KFaEXOoMdDYmoUb3G6nQtckPM	
49	27/03/2026	AJCHOCHET	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1MWcmfQ9KNGQp0N6RotVhOxtd7HboCryA	

3	Liderar un proceso de cualificación de 30 (artesanos y unidades empresariales) tendientes a mejorar sus ingresos y se aumentar su escalafón en el mercado	En proceso	0%	<p>En el marco del programa Barrio Amigo, se dispone de la capacidad técnica, operativa y logística del equipo de trabajo para el diseño e implementación de estrategias orientadas al fortalecimiento integral de las unidades productivas. Este acompañamiento se desarrolla a través de una atención personalizada a los emprendedores, permitiendo reconocer sus particularidades, dinámicas y necesidades específicas.</p> <p>Acompañamiento en procesos de cualificación: Se identificaron necesidades de formación y se orientó a los emprendedores hacia procesos de capacitación pertinentes, tanto desde el programa como desde la oferta institucional de otras entidades, promoviendo el fortalecimiento de sus capacidades.</p> <p>De manera transversal, se ha promovido la motivación y el compromiso de los emprendedores, fortaleciendo su participación en cada una de las etapas del proceso y favoreciendo su avance hacia la cualificación y sostenibilidad de sus unidades productivas.</p> <p>Durante este periodo se ha priorizado el proceso de identificación, caracterización y reconocimiento de los emprendimientos vinculados, lo cual permitirá establecer una línea base y seleccionar de manera pertinente las unidades productivas que serán objeto de cualificación en las siguientes fases del programa.</p> <p>ESCALONAMIENTO</p> <p>El proceso de escalonamiento de las unidades empresariales está contemplado como una fase posterior, una vez se hayan consolidado las etapas de caracterización, diagnóstico, acompañamiento y cualificación de los emprendimientos. Este proceso permitirá direccionar a los emprendedores hacia otros programas de la administración municipal y/o de la Secretaría TIC y Competitividad, facilitando su acceso a nuevas oportunidades de fortalecimiento, crecimiento y posicionamiento en el mercado.</p> <p>Sin embargo, teniendo en cuenta que el periodo reportado corresponde al primer mes de ejecución del programa, no se registra aún el escalonamiento de unidades empresariales. Durante esta fase inicial, el equipo asesor ha concentrado sus esfuerzos en la aplicación de la batería de indicadores, el desarrollo del proceso de caracterización y el diagnóstico integral de los emprendimientos, acciones fundamentales para garantizar un escalonamiento pertinente y efectivo en las siguientes etapas.</p> <p>De manera paralela, se ha venido trabajando en el fortalecimiento de las unidades productivas a través de asesorías personalizadas y la identificación de oportunidades de mejora, sentando las bases para potenciar sus capacidades y prepararlas para su futura vinculación a otros programas institucionales. Este enfoque permite asegurar que el escalonamiento se realice de manera estratégica, respondiendo a las condiciones reales de cada emprendimiento y maximizando el impacto de la oferta institucional disponible.</p>
---	---	------------	----	--

4	Realizar y/o gestionar 10 capacitaciones que propendan por el emprendimiento y demás temas identificados como necesidad de los beneficiarios	En proceso	0%	<p>En el marco del programa, el componente de formación y capacitación tiene como propósito fortalecer las competencias de los emprendedores en aquellas áreas prioritarias identificadas durante las asesorías iniciales, el proceso de caracterización y la aplicación de la batería de indicadores. Este componente se concibe como un eje estratégico para el cierre de brechas, permitiendo no solo mejorar las habilidades empresariales, sino también avanzar en la consolidación de productos más competitivos, sostenibles y alineados con las dinámicas del mercado.</p> <p>Durante el mes de marzo, se inició la implementación del componente de formación y capacitación, en articulación con los resultados obtenidos en las asesorías y diagnósticos iniciales. En este periodo se logró:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La identificación de necesidades formativas prioritarias, destacándose temas como estructuración de costos, mejora de empaques, fortalecimiento de marca y estrategias de comercialización. ● La realización de espacios de orientación y acompañamiento grupal, donde se abordaron elementos básicos de desarrollo empresarial y comercial, permitiendo a los emprendedores reconocer oportunidades de mejora en sus unidades productivas. ● El inicio de procesos de sensibilización en desarrollo humano, promoviendo la participación, el sentido de pertenencia al programa y la motivación hacia el crecimiento personal y empresarial. ● La orientación inicial en temas de desarrollo comercial, especialmente en aspectos relacionados con la presentación del producto, definición de precios y estrategias básicas de venta en el punto de comercialización. <p>Asimismo, se avanzó en la planeación de las capacitaciones formales y encuentros pedagógicos, los cuales serán ejecutados en los siguientes periodos, asegurando su pertinencia frente a las necesidades reales identificadas en los emprendedores. De manera transversal, este componente ha permitido fortalecer la interacción entre los participantes, generando espacios de aprendizaje colectivo e intercambio de experiencias, lo que contribuye al fortalecimiento del ecosistema emprendedor del programa.</p>
5	Mantener en funcionamiento el punto de venta del programa ubicado en el Centro de la Ciudad	1	11,11%	<p>Se ha venido realizando el registro, control y consolidación de la información derivada de la operación del punto de venta, garantizando la trazabilidad de los productos, el manejo organizado del inventario y el seguimiento a las dinámicas comerciales de los emprendimientos.</p> <p>Atención al público: Se brindó orientación clara y oportuna a los usuarios sobre los productos disponibles y el alcance del programa, generando una experiencia de atención cercana y organizada. Este proceso no solo facilitó la toma de decisiones de compra, sino que también contribuyó al posicionamiento del punto de venta como un espacio confiable para la adquisición de productos locales.</p> <p>Recepción de productos: Se realizó la recepción, verificación y organización de los productos entregados por los emprendedores, asegurando el cumplimiento de criterios básicos de calidad, presentación y pertinencia.</p>

5

Mantener en funcionamiento el punto de venta del programa ubicado en el Centro de la Ciudad

1

11,11%

Apoyo en ventas: Se acompañaron los procesos de comercialización mediante la implementación de estrategias previamente concertadas, como la promoción de productos con descuento y otras acciones orientadas a incentivar la compra. Estas actividades contribuyeron a mejorar la rotación del inventario, dinamizar las ventas y generar ingresos para los emprendedores vinculados

Difusión del programa: Se promovió el programa a través de la socialización directa en el punto de venta y el apoyo a estrategias de comunicación, fortaleciendo la visibilización de los emprendimientos y ampliando el alcance del programa. Esto permitió no solo atraer potenciales clientes, sino también motivar la vinculación de nuevos participantes interesados en los procesos de fortalecimiento empresarial.

El punto de venta fortalece la comercialización y visibilidad de los emprendimientos este se define como tienda o stand donde se ponen los productos de los emprendedores para que la gente los vea y compre fácil. Esto hace que los productos de los emprendedores sean reconocidos, ya que más personas conocen los productos muchas veces hechos a mano, como bisutería o artesanías. Al final, fortalece las ventas y ayuda a que estos emprendedores crezcan con confianza en su quehacer diario.

CONVOCATORIA



EXHIBICIÓN















REPORTE DE VENTAS

	REGISTRO DE VENTAS	2026
--	--------------------	------

FECHA	PRODUCTO	CÓDIGO	REFERENCIA	VALOR ORIGINAL
19/03/26	ARETES SOLTARIOS	30404296	CREACIONES FRANCO	\$35000
27/03/26	GATO AMIGURUMS	30324076	FLORELIZ	\$35000
27/03/26	ARBOR ARTESANAL	30288884	MIS CABAÑITAS	\$15000
31/03/26	BALERO GRANDE	4324283	TORNOS LAR	\$30000
			TOTAL	\$115000

6	Mantener al día y en continuo funcionamiento la página web a través de la cual se busca brindar información del programa	En proceso	0%	<p>Durante el mes de marzo se realizó contacto con la empresa encargada de la administración del dominio y la página web del programa, con el fin de garantizar su actualización y correcto funcionamiento. A la fecha, se está a la espera de la cotización correspondiente para continuar con las acciones necesarias que permitan dar cumplimiento a esta obligación</p>
7	Realizar 20 ferias de comercialización a través de las cuales se den a conocer los productos de los emprendedores de base comunitaria	En proceso	0%	<p>Durante el mes de marzo no se llevaron a cabo actividades de comercialización ni participación en ferias, debido a que el programa se encontraba en fase de alistamiento. No obstante, desde la coordinación se adelantaron gestiones orientadas a la planeación de estos espacios, identificando oportunidades para la promoción y comercialización de las unidades productivas.</p> <p>Se continua con un seguimiento proactivo para monitorear el avance de los emprendedores, con el objeto de fortalecer habilidades prácticas que incrementen la viabilidad de sus negocios en mercados locales de Manizales, con el fin de consolidar un ecosistema emprendedor sólido y sostenible.</p> <p>Estas acciones permitieron avanzar en la identificación de alternativas y escenarios para la ejecución de estrategias de comercialización en las siguientes fases del programa, al igual que la revisión y el mejoramiento de la infraestructura utilizada en las ferias</p> <p>Mobiliario: En relación con el mobiliario, se realizó el ajuste y restauración de 17 módulos destinados a las ferias, así como de 6 módulos grandes, con el fin de garantizar que se encuentren en condiciones adecuadas para su uso en los espacios feriales y que los emprendedores puedan disponer del inventario necesario</p> 


7	Realizar 20 ferias de comercialización a través de las cuales se den a conocer los productos de los emprendedores de base comunitaria	En proceso	0%	<p>Se ha realizado gestión de espacios en</p> <table border="1" data-bbox="906 149 1474 619"> <thead> <tr> <th>Actividad</th> <th>Link del drive</th> <th>Evidencia fotográfica</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gestión del 8</td> <td>https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gestión CC Parque Caldas</td> <td>https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gestión Mall Plaza</td> <td>https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gestión Terminal de transportes</td> <td>https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica	Gestión del 8	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu		Gestión CC Parque Caldas	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu		Gestión Mall Plaza	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu		Gestión Terminal de transportes	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu				
Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica																				
Gestión del 8	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu																					
Gestión CC Parque Caldas	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu																					
Gestión Mall Plaza	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu																					
Gestión Terminal de transportes	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1E_xt0LO0S3Gmzn2hdwUuBq1sKxHNQeXu																					
8	Generar estrategias de comercialización que permitan ingresos a los artesanos por valor de \$200.000.000.	\$165.500	0,08%	<p>Durante el mes de marzo, en el marco del programa <i>Barrio Amigo</i>, se reportaron ventas por un valor total de \$165.500. Este resultado refleja una dinámica comercial activa, aunque moderada, lo que evidencia la necesidad de continuar fortaleciendo estrategias de promoción, visibilidad y atracción de clientes para incrementar los ingresos en los próximos periodos.</p> <p>Como parte de este proceso, se efectuó la revisión del estado de los productos, procediendo a dar de baja aquellos que se encontraban en condiciones no aptas para su comercialización, ya sea por deterioro o vencimiento, previa validación con la supervisión. Por su parte, los productos que se encontraban en buen estado fueron sometidos a un proceso de conciliación definiendo su disposición para la venta bajo la modalidad de descuento OULET, generando ventas de \$ 50.500</p> <p>De manera complementaria, se realizó la recepción de hasta tres productos por emprendimiento, correspondientes a unidades productivas no relacionadas con el sector de alimentos, con el fin de fortalecer la oferta comercial del punto de venta. Esta acción permitió mejorar la exhibición de productos, diversificar el portafolio disponible y contribuir al posicionamiento de la tienda como un espacio organizado, atractivo y representativo de los emprendimientos vinculados al programa. Para potenciar la comercialización, se implementaron tácticas como la rotación semanal de mercancía destacada en vitrinas y stands del punto de venta, junto con etiquetado claro que incluye precios y descripciones breves</p> <p>Las ventas reportadas durante el mes de marzo de los productos en tienda ascienden a un total de \$115.000, y unas ventas generales por valor de \$ 165.500 lo que corresponde a un avance del 0,08% frente a la meta anual establecida.</p> <table border="1" data-bbox="846 1625 1511 1797"> <thead> <tr> <th>PERIODO</th> <th>FERIAS</th> <th>PUNTO VENTA</th> <th>VENTAS EXTERNAS</th> <th>OUTLET</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MARZO</td> <td>0</td> <td>115.000</td> <td>0</td> <td>50.500</td> <td>165.500</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>0</td> <td>115.000</td> <td>0</td> <td>50.500</td> <td>165.500</td> </tr> </tbody> </table>	PERIODO	FERIAS	PUNTO VENTA	VENTAS EXTERNAS	OUTLET	TOTAL	MARZO	0	115.000	0	50.500	165.500	TOTAL	0	115.000	0	50.500	165.500
PERIODO	FERIAS	PUNTO VENTA	VENTAS EXTERNAS	OUTLET	TOTAL																	
MARZO	0	115.000	0	50.500	165.500																	
TOTAL	0	115.000	0	50.500	165.500																	

SOBREEL PERSONAL REQUERIDO

1	Disponer el personal necesario y suficiente para el desarrollo de las actividades del objeto de este convenio	6	100%	Se cuenta con el personal requerido según la propuesta presentada Coordinación: Diana Patricia Flórez Vélez Asesor Empresarial: Carlos Andrés Martínez Flórez Gerardo Vanegas Alexa Bibiana Torres Álzate Comunicadora Social: Sheccid Hurtado Clavijo Asistente de Punto: Jackeline Arango Salazar
2	Garantizar la contratación con personal idóneo, capacitado, con experiencia, con las competencias personales y laborales requeridas en la realización de la actividad. La Alcaldía de Manizales se reserva el derecho de solicitar copia de los informes de selección para evidenciar la aptitud de los trabajadores asignados a la operación	6	100%	La entidad puso a disposición del proyecto el personal requerido, para lo cual anexo las hojas de vida y los contratos suscritos
3	Cumplir con todas las obligaciones legales y reglamentarias en materia de pago de salarios, prestaciones sociales, afiliación y pagos al sistema de seguridad social integral (pensiones y salud), ARL, y aportes fiscales y parafiscales (SENA, ICBF, Caja de Compensación) cuando aplique del personal que destine al cumplimiento del contrato. El incumplimiento o retraso establecido en el presente numeral, a criterio de la Alcaldía de Manizales, podrá dar lugar a la terminación anticipada del contrato con el proponente seleccionado sin lugar a requerimiento previo por parte de la Alcaldía de Manizales o al pago de indemnización alguna a favor del proponente seleccionado	1	11,11%	La entidad presenta como soporte financiero el pago a cada una de las personas vinculadas al proceso con la respectiva cuenta de cobro, seguridad social y comprobante de pago
4	Llevar el control directo del personal destinado al cumplimiento del objeto contratado, y supervisarlos permanentemente	1	11,11%	Cada uno de los profesionales vinculados cuenta con un plan de trabajo y se anexa al informe las actividades realizadas por cada uno de los profesionales
5	La vinculación del personal realizada en el desarrollo de las actividades a contratar será por cuenta, riesgo y bajo exclusiva responsabilidad del conviniendo, entendiéndose que los mismos no poseen vinculación laboral alguna con la alcaldía de Manizales	1	11,11%	La entidad ha asumido el riesgo y responsabilidad frente al personal contratado, aclarando que los mismos no poseen vínculo laboral con la Alcaldía de Manizales

ACTIVIDADES GENERALES

1	Realizar el aporte en dinero al cual se comprometió mediante oficio de contrapartida por la suma establecida para la ejecución del convenio el cual no podrá corresponder a un valor menor al 30% del valor total del proyecto	\$ 1.164.100	0,91%	Para este primer mes y acorde a las actividades ejecutadas, la entidad realizó aporte por valor de \$ 1.164.100
2	Ejecutar el convenio dentro del plazo pactado	1	11,11%	La ejecución del convenio de encuentra en el plazo fijado mostrando el avance correspondiente al primer mes de ejecución

3	Toda entidad privada sin ánimo de lucro que realice contratos en la ejecución del presente convenio debe informar al municipio y publicarlos en el SECOP II. Adicionalmente, la entidad privada sin ánimo de lucro deberá entregar a la Entidad Estatal, la información relativa a los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa o actividad de interés público previsto en el Plan Nacional o seccional de Desarrollo, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos	1	11,11%	Se realiza la publicación respectiva en el SECOP II y en el informe de ejecución en carpeta de evidencias 
4	Actualizar y mantener al día la base de datos de los beneficiarios en las dos etapas	1	11,11%	Se hace la entrega de la base de datos con la información de los 49 emprendedores inscritos a la fecha
5	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico requerido para el desarrollo del proyecto, el cual deberá tener la disponibilidad requerida, lo mismo que los materiales y equipos requeridos para la ejecución de las actividades que contempla el programa y conforme a la propuesta presentada, advirtiendo que el personal contratado no tendrá ningún vínculo laboral con el municipio de Manizales	1	11,11%	La entidad ha contratado y puesto a disposición del proyecto el personal, los materiales y equipos requeridos para la ejecución de las actividades
6	Presentar informe de ejecución mensual, con material fotográfico y con los soportes relacionados e informe técnico y financiero debidamente detallado sobre la inversión de los recursos; para lo cual deberá atender las sugerencias que sobre la ejecución del proyecto le haga el(la) supervisor(a).	1	11,11%	Se presenta el primer informe de ejecución física y financiera del convenio con sus soportes correspondiente al periodo entre el 2 de marzo y el 1 de abril de 2026
7	Dar los créditos a la Alcaldía de Manizales-Secretaría de Desarrollo Social e indicar con claridad que se trata de una labor de la mencionada entidad, dando a conocer a los beneficiarios el apoyo que se da a través de la Secretaría de Desarrollo Social.	1	11,11%	Se han dado los créditos a la Alcaldía de Manizales, Secretaria de Desarrollo Social en todas las actividades realizadas
8	Mantener y respetar la confidencialidad, seguridad y propiedad de toda la información a la que tenga acceso en virtud del contrato. Para estos efectos, el proponente acepta que la información que reciba o conozca por la ejecución de este contrato es de propiedad exclusiva de la Alcaldía de Manizales y se abstendrá de utilizarla para cualquier fin distinto a la ejecución del contrato	1	11,11%	Se mantiene la confidencialidad de la información, se hizo entrega de bases de datos y carpetas de beneficiarios anteriores a fin de realizar la debida convocatoria
9	Mantener fijos los valores presentados en la propuesta, durante el término de ejecución del convenio	1	11,11%	No se han realizado ajustes a los valores fijados en la propuesta
10	La ESAL deberá darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible.	1	11,11%	Se da aplicación a la normatividad a través de la transparencia en el manejo de la información y documentación del programa
11	Cumplir con las demás obligaciones que le señale el Municipio de acuerdo con la naturaleza del convenio	1	11,11%	No se han establecido nuevas obligaciones
12	Invertir los recursos del convenio única y exclusivamente para el desarrollo del mismo y conforme a las actividades pactadas.	1	11,11%	Los recursos invertidos en el primer mes de ejecución del convenio obedecen a actividades propias del mismo

13	Rendir informe mensual dentro de los 5 días calendarios siguientes al vencimiento del periodo de las actividades propias del convenio descrito en el alcance y/o concertados con el supervisor, de conformidad con el cronograma, si las actividades así lo requieren, sin perjuicio de que sea o no para el trámite de la cuenta	1	11,11%	Se presenta el primer informe de ejecución física y financiera del convenio con sus soportes correspondiente al periodo entre el 2 de marzo y el 1 de abril de 2026. Dicho informe fue presentado en el tiempo establecido teniendo en cuenta que el 1 de abril la administración municipal se encontraba en receso por semana santa
14	Cumplir con las especificaciones técnicas descritas en los estudios previos, en la invitación pública y en la propuesta presentada, lo cual para todos los efectos forma parte integral del convenio.	1	11,11%	Se ha venido cumpliendo con las especificaciones técnicas del proceso.
15	El conviniente será responsable de los actos u omisiones en el ejercicio de las actividades que desarrolle en virtud del convenio cuando de ellos se desprenda o cause un perjuicio a la administración o a terceros	1	11,11%	Se da cumplimiento a lo requerido.
16	Guardar la debida reserva de los asuntos que conozca o se le dé a conocer por parte de la entidad contratante con ocasión de la ejecución del objeto contractual	1	11,11%	Se da cumplimiento a lo requerido.

Enunciar Anexos:

- 02 EVIDENCIAS
- 03 INFORME FINANCIERO
- 00 OFICIO REMISORIO INFORME 1 CONVENIO N° 2602270755
- 01 AS-ADU-004 FORMATO PRESENTACIÓN - INFORME UNO CONVENIO N° 2602270755
- 1 INFORME DE EJECUCIÓN 1 CONVENIO N°2602270755
- 1 INFORME DE EJECUCIÓN 1 CONVENIO N°2602270755
- 04 FACTURA FE180 INFORME 1 BARRIO AMIGO
- 05 CERTIFICADO DE PAZ Y SALVO APORTES A SEGURIDAD SOCIAL ASFAPAZ 1 ABRIL 2026
- 06 RUT ASFAPAZ A 20 DE MARZO DE 2026 H1
- 07 CERTIFICACION BANCARIA ASFAPAZ A 5 DE MARZO DE 2026
- 08 SOLICITUD EXENCIÓN CONTRATO N° CONVENIO N° 2602270755

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado. Para constancia de lo anterior, firman la presente Acta en la fecha arriba anotada, los que en ella intervinieron asegurando que no han omitido información y la consignada es veraz.

 <p>FIRMA NOMBRE: PASTORA ELENA VANEGAS ALZATE C.C. 24.304.685 – REPRESENTANTE LEGAL-ASFAPAZ CONTRATISTA</p>	 <p>FIRMA NOMBRE: MARIA CARMENZA BERMUDEZ SALAZAR C.C. 30.296.636 SUPERVISOR</p>
--	---